



HEALTH ▾ HYGIENE ▾ HOME



Активация новинок на уровне магазина

# Процесс заведения новинок в Ашан



HEALTH • HYGIENE • HOME

1. КАМ согласовывает листинг новинки с Байером Ашан. Новинки заводятся путем:

- ротации (закрытие одного из активных продуктов, на который ротируем новинку)
- on top (дополнительно к постоянному ассортименту)
- in outs (временный ввод позиции на срок 2-3 мес.)

2. Байер заводит новинку в активный ассортимент □ продукту присваивается внутренний код Ашан. После этого новинка становится доступна к заказу во всех ГМ АШАН.



**Важно!!!** Заведение новинки в матрицу сети Ашан не означает автоматическое заведение во все ТТ! Менеджер должен активировать и заказать новинку самостоятельно!

3. Сразу после получения от байера подтверждения о присвоения новинке внутреннего кода Ашан КАМ направляет всей коммерческой команде информационное письмо



**ЗАДАЧА АSМа** – незамедлительно обеспечить активацию и заказ новинки менеджером. Новинка должна попасть в ближайший заказ!

Purpose. Passion. Performance.



В формате Ашан сити новинки активируются в среднем через 2 недели после заведения в ГМ (только те, которые выберет байер Сити)

# ЗАКАЗ НОВИНОК МЕНЕДЖЕРАМИ АШАН



Что нужно сделать менеджеру, чтобы новинка появилась на полке?



HEALTH · HYGIENE · HOME

При активации новинки в системе Ашан, она становится доступна для заказа. У менеджера магазина есть специальная программа «Гамма», в которой он видит все новинки, доступные для заказа.

Чтобы новинка появилась на полке менеджер/эксперт должен:

1. **Активация.** В программе «Гамма» активировать новинку (отжать галочку).

**Спустя сутки новинка доступна для заказа!**



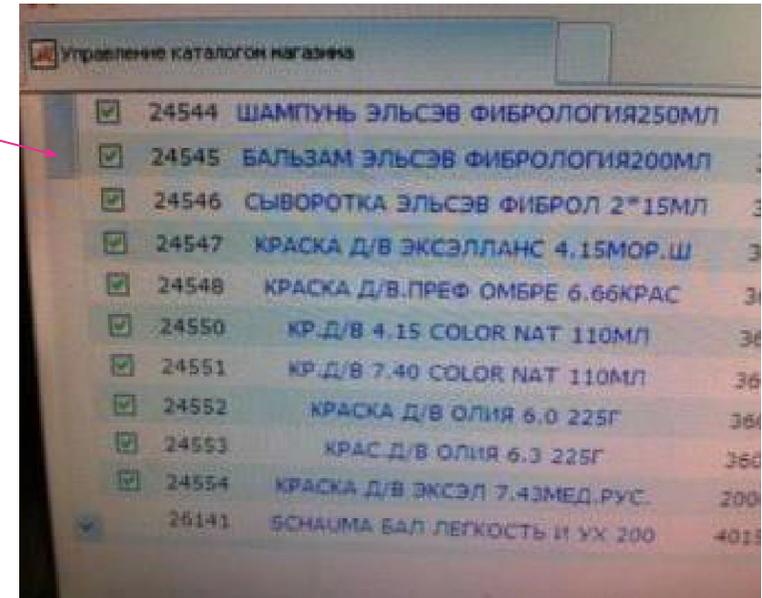
**Важно!!!** Если менеджер говорит вам, что все новинки активированы, но они раз за разом не приходят с поставкой, он вас не обманывает. Скорее всего он их активировал, но не заказал!

2. **Заказ.** Когда новинка активирована, менеджер делает заказ. При заказе выставляются основные параметры, от которых будет зависеть объем заказа:

- Вместимость полки
- Прогноз продаж
- Количество ПСБ (коробок) для заказа



**ЗАДАЧА АSМа** - при согласовании новинки убедить менеджера сделать увеличенный постановочный заказ, выставляя максимальную вместимость полки и максимальный прогноз продаж!  
**ОБЯЗАТЕЛЬНО ПРОВЕРЯТЬ КАЛИБРОВКИ НОВИНОК!!!**



# ЗАКАЗ НОВИНОК МЕНЕДЖЕРАМИ АШАН



HEALTH • HYGIENE • HOME



Что должен сделать ASM, чтобы менеджер разместил заказ и новинка появилась на полке?

- ✓ Договориться о встрече с менеджером, подготовить аргументацию и презентацию о новинке
- ✓ Подготовить **артикул**, штрих-код новинки, сообщить их менеджеру (чтобы ему было легче найти и активировать новинку в «Гамме»)
- ✓ После активации новинки проконтролировать, чтобы менеджер сделал заказ на **ближайшую дату поставки**

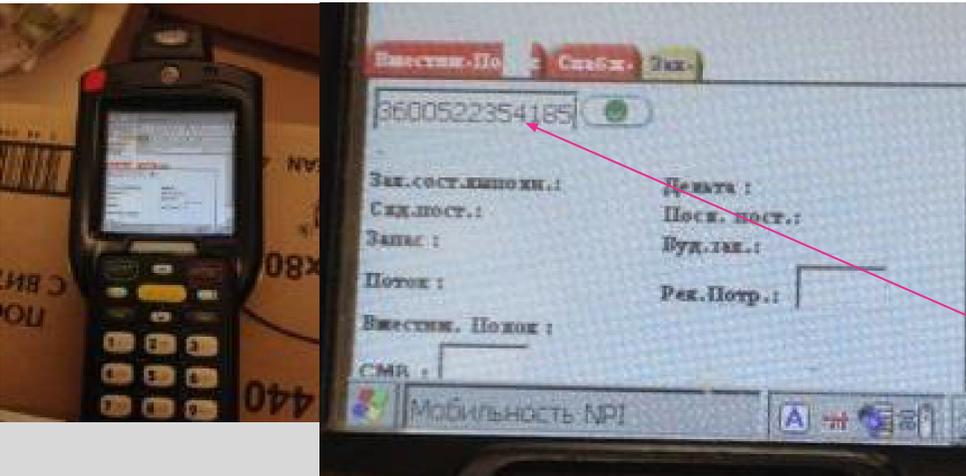


**Важно!!!** Как проверить, активирована ли новинка? Попросите эксперта проверить по сканеру. Нужно вбить в сканер штрих-код и увидеть статус – заказано или нет. Если пишет товар не найден - менеджер еще не активировал.

Статус	Артикул	Наименование	Единица измерения
<input checked="" type="checkbox"/>	24544	ШАМПУНЬ ЭЛЬСЭВ ФИБРОЛОГИЯ	250МЛ
<input checked="" type="checkbox"/>	24545	БАЛЬЗАМ ЭЛЬСЭВ ФИБРОЛОГИЯ	200МЛ
<input checked="" type="checkbox"/>	24546	СЫВОРОТКА ЭЛЬСЭВ ФИБРОЛ	2*15МЛ
<input checked="" type="checkbox"/>	24547	КРАСКА Д/В ЭКСЭЛЛАНС	4.15МОР.Ш
<input checked="" type="checkbox"/>	24548	КРАСКА Д/В.ПРЕФ ОМБРЕ	6.66КРАС
<input checked="" type="checkbox"/>	24550	КР.Д/В 4.15 COLOR NAT	110МЛ
<input checked="" type="checkbox"/>	24551	КР.Д/В 7.40 COLOR NAT	110МЛ
<input checked="" type="checkbox"/>	24552	КРАСКА Д/В ОЛИЯ	6.0 225Г
<input checked="" type="checkbox"/>	24553	КРАС.Д/В ОЛИЯ	6.3 225Г
<input checked="" type="checkbox"/>	24554	КРАСКА Д/В ЭКСЭЛ	7.43МЕД.РУС.
<input type="checkbox"/>	26141	SCHAUMA БАЛ ЛЕГКОСТЬ И УХ	200

Код АШАН

Просим вбить ШК



# ЗАКАЗ НОВИНОК МЕНЕДЖЕРАМИ АШАН



HEALTH ▸ HYGIENE ▸ HOME



**Важно!!!** Через 3 месяца после заведения в сеть байер анализирует продажи новинки. Если она показывает плохие продажи - ее могут вывести из ассортимента. Поэтому необходимо максимально быстро залистить, начать продавать и выставить на лучшие полки новинки во всех АШАН!



Что делать, если менеджер говорит, что не видит новинку или активную позицию из ассортимента в системе?



Если менеджер говорит, что не видит активную в матрице позицию у себя в системе (например, новинку или позицию, которая продавалась и пропала из системы) – ему нужно написать письмо в свою службу поддержки. В письме указывается артикул и штрих-код и просьба активировать эту позицию.

Адрес – [barkod@auchan.ru](mailto:barkod@auchan.ru)